

AAS 名古屋 オプション講座
コンサルタント、中小企業経営者向け研修

「新規顧客開拓塾」

—新規顧客獲得のための営業の秘訣とノウハウを伝授—

日 時：平成29年5月13日（土）・14（日）の2日間
両日とも10：00～16：30

受講料：一般：20,000円（税別）

AAS 名古屋卒業生：18,000円（税別）通信受講者も含む

持ち物：筆記用具

定員：20名

会場：ウィルあいち

講師：原 真澄(新チャンネル・新市場開拓専門コンサルタント)

（紹介）

大学卒業後、17年営業マンとして数々の会社を渡り歩き、ステップアップしてきた。2006年に人材派遣業を起業し、現在は雑貨製品のメーカーとして、「シリカクリン」製品関連を発売している。持ち前の営業術で大手企業を新規顧客として開拓、成功を収めている。また、ヒット商品も数種類開発し、数々のメディアにも取り上げられているアイディア社長でもある。



- ◆ 資格・講習実績：NLPマスタープラクショナー、色彩検定1級、実演販売士講習、セルフコーチング
- ◆ 新規開拓先：劇団四季、大手機械商社、楽器メーカー、各種ホームセンター、靴メーカー、大手GMS 他80件以上
- ◆ メディア実績：PS純金（中京テレビ）、ZIP（読売テレビ）、モーニングチャージ（テレビ東京）他
- ◆ 製品紹介：月曜から夜ふかし（日本テレビ）、スマステーション（テレビ朝日）、おはよう日本（NHK）、あさチャン（TBS）他多数
- ◆ 講演実績：パロマ工業（潜在客を取り込む営業術）
- ◆ 受賞歴：メッセ名古屋 第1回初モノ製品・サービス発表会入選、2014日本DIY商品コンテスト入選

■主な内容

- 1日目（ワーク中心）
 - ・営業の大前提 — 自分を知る（ワーク）
 - ・商談相手を知る（ワーク）
 - ・セールストークを組み立てる（ワーク）
 - ・商談戦略を組み立てる
- 2日目（インプットとワーク）
 - ・業種別アプローチ
 - ・セールス別アプローチ
 - ・成約率を上げるには（訪問件数×ヒット率）
 - ・VAKセールストークでプレゼン（ワーク）
 - ・感謝される商談を目指す
 - ・最終ゴール（自分のファンづくり）

■本講座の特徴

- 講師の成功体験から掴んだ、実践的なノウハウを具体的に伝授します。
- ワークによる実践練習を行います。

■対象者

主に、製造業、卸売業の

- 新規顧客開拓が課題の中小企業を支援する中小企業診断士
- 既存顧客・既存チャネルの売上減少に悩む中小企業の経営者
- 新規顧客開拓で同僚に差をつけたい営業担当者

■使用教材・資料等

- 配布レジюме

■講師からのメッセージ

営業の成功なくして、企業の成長はありません！営業職に永年携わった経験から、営業の極意を、具体的にアドバイスします。インプットからワークショップまで、新規顧客開拓に特化した二日間です。この研修で営業の極意を知り、新規開拓営業でバンバン顧客を獲得し成功を勝ち取りましょう！



〒444-0201

愛知県岡崎市上和田町字切戸 20 ケントスクエア 2-B

TEL(0564)71-3988 / FAX(0564)54-7472

メール nagoya@aaS-clover.com

ホームページ <http://www.aas-clover.com/nagoya/>

